

今年以来,江西崇义农商银行坚守金融服务实体经济的根本宗旨,坚定扛起县域龙头银行的使命与担当,聚焦中小微企业的融资需求,不断创新信贷产品,为全县中小微企业发展壮大注入了强劲的金融动能。

该行坚持“以客户为中心、以市场为导向”的工作宗旨,大力开展“千企万户大走访”活动,先后推出“百福·融义贷”“百福·度飞贷”“百福·园区贷”等具有农商特色的信贷产品,全力赋能相关经营主体发展。截至10月末,该行近三年累计为6200家小微企业及个体工商户发放贷款75.81亿元,贷款余额28.16亿元,其中发放“百福·融义贷”1.22亿元、“百福·度飞贷”790万元、“百福·园区贷”8000万元。

今后,崇义农商银行将继续坚守支农支小的市场定位不动摇,凝“金”聚势,向“新”而行,不断加大金融创新步伐,持续提高中小微企业对金融服务的获得感与满意度,为县域经济高质量发展贡献更大的农商力量。

李海燕

近年来,河北宽城农商银行倾力打造“爱心驿站”,依托辖内各营业网点构建公益性服务空间,用20余项便民设施与贴心服务,将“金融为民”的初心化作群众看得见、摸得到的实在便利。

在宽城农商银行“爱心驿站”内,老花镜、应急药箱、雨伞等便民物品一应俱全,老年客户可随时取用老花镜,快递小哥能及时为手机续电,细微之处尽显服务温情。针对当前电信网络诈骗高发态势,该行将“爱心驿站”打造成金融知识宣传的重要阵地,定期开设“金融知识小课堂”,通过以案说险,切实帮助客户筑牢金融风险“防火墙”,守护好人民群众的“钱袋子”。该行辖内各营业网点工作人员组建金融知识宣传队,以“爱心驿站”为圆心,走进周边社区,积极开展金融知识普及活动,推动金融服务触达更多基层角落,进一步提升了广大群众对于金融服务的获得感与满意度。

许稀琛

今年以来,江苏泗阳农商银行聚焦客户需求,以网点特色化、服务精细化、技能专业化为抓手,不断提升金融服务质效。为了更好地服务园区企业,该行将辖内开发区支行升级改造为商务支行,成功构建起前台团队贴身营销、后台柜面无缝承接的高效服务闭环。该行在辖内营业网点创新打造“园区金融会客厅”,将其作为连接政府、银行、企业的常态化交流平台,今年内已累计举办“政企金”交流会、企业家茶话会等活动15场。

该行与泗阳县行政审批局携手打造“农商·苏服办”服务品牌,成功实现了政务服务向县、乡、村三级的全面延伸,累计办理各项业务超25万笔。为精准满足老年群体的金融需求,该行已完成辖内所有网点的“适老化”改造。此外,该行“小圆服务队”持续开展金融知识普及活动,今年以来累计举办“金融讲堂”218次、开展外拓宣传603次、提供上门服务181次,以贴心举措赢得社会各界的广泛好评。

郑丽娟

作为服务“三农”的金融主力军,广西天等农商银行坚守“金融为民”初心,始终将换发第三代社保卡作为践行普惠金融理念的重要抓手。截至今年10月末,该行累计发放第三代社保卡26.84万张、激活8.74万张。

为解决农村地区群众第三代社保卡“激活难、用卡难”问题,天等农商银行创新构建“线上便捷办+线下上门办”立体化服务网络;依托遍布各城区、乡镇的营业网点,设置第三代社保卡激活专窗,同时抽调部分柜台人员组成流动服务队,携带移动终端设备深入偏远乡村、田间地头,为老年群体、行动不便的群众提供上门激活社保卡服务,现场为他们讲解第三代社保卡就医结算、小额取款等核心功能,手把手指导群众操作使用。

下一步,天等农商银行将持续优化服务举措,进一步提高第三代社保卡激活率,让更多群众享受到“一卡在手,服务全有”的便捷金融服务,为乡村振兴注入不竭的金融动能。

黄桂提

南通农商银行推动网点转型 创新管理模式 重塑发展路径

今年以来,江苏南通农商银行以网点转型为核心,通过构建新型管理模式、优化信贷流程、深化科技应用,在激烈的市场竞争中开辟了一条新的发展路径。

该行以网点转型为核心,推动辖内各支行从“交易处理型”向“服务营销型”转变,率先构建“总行—管理行—经营行”分级管理模式。该行辖内首批转型成功的20家支行,形成“4家管理行+16家经营行”的全新格局,有效压缩了管理层级,释放16名柜员充实到业务营销一线,进一步优化了人力资源配置。在川姜家纺产业试验区,该行创新“区域联动+客群专攻”专项营销模式,整合36名营销人员组成三支大队、八个小组,驻点提供快速办贷服务;同时,突破传统风控模式,建立家纺企业信用档案,从“重抵押”转向“重信用”,全力赋能产业链客户。

该行通过差异化审批、效率管控及服务下沉,全面提升办贷效能;开启分级审批通道,为优质客户开通“绿色通道”。自2024年11月至今,该行已快速处理14笔贷款,金额5809万元。

该行稳步推动营销模式从人海战术向数据驱动转型;在防止客户流失方面,通过企业微信实时推送50万元以上资金流信息,同时借助机器学习分析流失客户,今年成功挽回流失客户1452户,金额7.68亿元。在深度挖掘存量客户方面,该行构建“小模型选客群+大模型定方案”双轮驱动模式,实现客户分层管理。截至9月末,该行工作人员每百公里走访信用转化客户由2024年末的4.03户提升至7.37户。在客户增量拓展方面,该行打造的“智慧社区”服务平台已累计覆盖9个小区、3680户业主,完成418笔线上缴费。

该行通过系统整合、集采降本、

云端转型与安全协同,有效控制并降低了科技运营成本,进一步提升了区域金融服务效能。2024年,该行成功回迁10个系统,今年以来,又顺利完成9个系统迁移,节约开发运维成本约60万元;实施科技资源统谈统采,完成OA维保、帆软报表维保等九项统谈,为六家农商银行节省80余万元开支;顺利完成系统全面“上云”,实现本地“零应用、零服务器、零存储”,每年节省费用支出400万元。

银行经营是一场没有终点的马拉松,不在朝夕之“赢”,而在长远之“兴”。随着人工智能技术在银行业的加速落地,南通农商银行将进一步深化“人+数智化”新模式,促进人与科技相互赋能,让有温度的金融服务更好地润泽千行百业、服务千家万户,将转型创新的阶段性成果转化为可持续发展的长效动能。

张伊曼



为精准对接地方特色产业的金融需求,山西曲沃农商银行充分发挥党建引领作用,组织辖内营业网点的党员干部成立16支贷款营销先锋队,下沉服务重心,深入蔬菜大棚、果园基地等农业生产一线,为涉农经营主体提供全方位的金融服务。截至目前,该行涉农贷款余额达29.21亿元。图为该行工作人员深入一线了解种植户的丰收情况及融资需求。

牛青武

吉首农商银行深化“银企”合作 构建农资产业综合金融服务体系

作为深耕本土70年的县域金融机构,湖南吉首农商银行始终聚焦农资行业的发展需求,以精准的金融服务赋能农资产业高质量发展,全力畅通农资供应链条。

湘西自治州长军农资有限责任公司(以下简称:长军农资公司)负责人宋长军,自20世纪90年代与吉首农村信用社建立业务联系后,逐渐发展成为该行的老客户。35年载风雨同舟,“银企”双方深度融合、相互支撑,在服务“三农”的漫漫征程中见证着彼此的成长与壮大,书写出一段以“农”为名、共生共荣的佳话。

20世纪60年代出生的宋长军,自参加工作起就在农资公司工作,在取消农资专营后的下岗改制潮中,身为法人的宋长军带领农资公司的一批下岗职工重新就业,其中的艰辛自不必说。2004年,其所创立的长军农资公司在储备冬肥过程中遭遇经销商诈骗,直接损失300万元货款。吉首农村

信用社的领导得知这一情况后,马上登门慰问,在进行合规调查后,为公司追加了500万元贷款,成功稳住了企业资金链,从而挽救了企业十几户员工家庭的生计。经过多年的发展,如今的长军农资公司已成为湘西州农资行业名副其实的龙头企业。

作为农资公司改革转型的引路人和受益者,宋长军深知转型能为企业发展带来机遇。2013年,吉首农村信用社改制为吉首农商银行,在农资行业做大做强的宋长军毫不犹豫地成为吉首农商银行的大股东。最多的时候,他在吉首农商银行办理过5000万元的抵押贷款,通过“新网工程”建设,建立起集采购、物流、配送、零售、科技服务于一体,覆盖全州农村的农资市场网络体系。让宋长军这个股东欣慰的是,尽管吉首农商银行在多年的发展中不断壮大,存贷款市场份额持续位居吉首市金融机构前列,但始终未变的是其深耕“三农”领域、服务客户

的初心——每当客户有金融需求,该行客户经理总能第一时间捕捉需求信息,主动协调资源,为客户提供便捷、高效的金融服务。

多年来,吉首农商银行对农资行业的金融支持,早已突破了单纯的信贷投放范畴,而是在农资行业的代际传承进程中构建起覆盖全链条的综合金融服务体系。近日,宋长军的儿子宋兴俊以公司的名义在吉首农商银行吉首支行办理了300万元“创业贷”,用于工业化肥的储存与销售。宋长军笑道:“我年纪大了,很多事要交给下一代了,和农商银行打了一辈子交道,到年轻人这里,老辈子的关系不能断。”

一代代创业者们坚守实业兴邦的初心,却常常在传承路上遭遇资金断流的困境。如今,吉首农商银行的“创业贷”正成为连接两代人梦想的“金融桥梁”,让年轻的追梦人能够顺利接过父辈的接力棒,让两代人的情怀在湘西这片沃土上得到延续。

田方华

阿坝农商银行马尔康支行践行“金融为民”责任 打通社保卡服务“最后一公里”

对于四川省马尔康市日部乡色江村的村民泽巴斯甲来说,过去办理社保卡业务一直是件头疼事——他家离马尔康市区近百公里,每次去银行网点办业务,得坐半天车,来回折腾不说,还得花不少路费。

这并非个例,在马尔康市的13个乡镇,许多老百姓都面临着与泽巴斯甲同样的困扰。群众的痛点就是金融服务的发力点。四川阿坝农商银行马尔康支行深知老百姓的实际困难,主动践行“金融为民”的责任与担当,决心打破这一局面。该支行领导班子多次召开专题会议,研究解决方案,积极与阿坝州人力资源和社会保障局、马尔康市人力资源和社会保障局对接协调,反复沟通社保卡变更的相关政策

细节。经过不懈努力,该支行成功打开了社保卡变更的“口子”,为群众办理社保卡业务扫清了障碍,既让当地村民享受到了便捷的金融服务,也为该支行扎根农村市场、服务地方经济奠定了坚实的基础。

为了让金融服务真正落地,阿坝农商银行马尔康支行发挥网点布局优势,组成3个工作组,深入各个乡镇、村组,将金融服务送到百姓“家门口”。现如今,广大群众在各乡镇就能轻松支取社保卡补贴资金,若遇到社保卡挂失、补卡等相关情况,也能及时就近处理。这不仅节省了群众往返城乡的时间,更减少了其进城办理金融业务所需的交通、食宿等费用,实实在在地为老百姓节约了成本。

在上门办理社保卡的同时,阿坝农商银行马尔康支行的工作人员还重点为广大群众宣传防范电信网络诈骗、反洗钱、征信安全等金融知识,在提升群众金融素养的同时,进一步筑牢农村金融安全防线。

社保卡作为连接政府、银行和群众的重要纽带,其便捷使用直接关系到各项民生补贴的发放和群众的日常生活。阿坝农商银行马尔康支行通过上门办理社保卡业务,不仅打通了农村金融服务“最后一公里”,还进一步激发了农村消费市场活力,为地方经济高质量发展注入了金融动力。截至目前,该支行累计为全市13个乡镇的居民新开立、换发第三代社保卡3799张。

杨欣

娄底农商银行 查漏补缺强化安全管理

今年以来,湖南娄底农商银行坚守“安全第一”的发展理念,以第九轮安全评估为契机,强化制度执行落实,紧盯安全重点领域,全面开展查漏补缺行动,持续提升专业安防处置能力。

该行始终将安全工作作为重点工作常抓不懈,通过定期召开安全工作例会,安排部署安全管控任务,层层压实责任链条,确保各项措施落地见效;坚持问题导向,对全行营业网点、自助银行、金库等重点区域开展“地毯式”排查整治,及时消除风险隐患。

该行积极开展安全生产行动,组织辖属网点签订安全管理责任状,形成“责任明确、考核严格”的管理机制;严格执行夜间值班制度和视频查岗制

度,确保24小时值守不断档;通过实时动态掌握辖内各营业网点的相关情况,对发现安全隐患和违规行为的营业网点实行立行立改;主动与四邻单位建立联防工作机制,为全行安全运营织密了防护网。

该行深入推进安全文化建设,通过LED显示屏滚动播放宣传标语、观看警示教育片及开展安全知识竞赛等多种形式,营造“人人讲安全、事事为安全”的浓厚氛围;邀请专家以视频直播的形式为全员开展线上安全培训,通过对典型案例、消防安全、规章制度、法律法规等内容的学习,进一步增强全体员工的金融风险防范意识,为全行安全稳健运营保驾护航。

陈国安

陵川县农信联社 开展金融服务“零距离”宣传活动

日前,山西陵川县农信联社在崇安广场开展了“金融服务‘零距离’、贴心关怀进万家”主题活动。活动期间,该联社坚守服务“三农”的工作宗旨,积极履行社会责任,向客户普及最新的金融产品 & 政策信息,进一步拓宽了客户综合营销路径,以优质服务践行“金融为民”的使命与担当。

陵川县农信联社在崇安广场设立咨询台,向过往群众讲解存贷款产品,宣传最新存贷款优惠政策,并就群众关心的问题逐一解答,通过现场申请、线上预约等方式,提升了现场群众的参与积极性。此次活动,该联社工作人员累计发放宣传册300余份,线上预约存款客户20余户,现场申请“晋享贷”

1户,进一步巩固了群众基础,擦亮了品牌形象。

该联社工作人员认真履行社会责任,不仅积极开展业务宣传,还向过往群众普及反假币、防范电信网络诈骗、防范非法集资等金融知识,提醒群众增强金融风险防范意识,提高自我保护能力,全力守护好人民群众的“钱袋子”;通过面对面讲解、心贴心交流,进一步提升了客户的金融素养,增进了客群关系。

下一阶段,陵川县农信联社将继续履行社会责任,坚守支农支小定位,优化工作机制,创新服务模式,全力支持“三农”及小微企业发展,以实际行动助力宜居宜业和美乡村建设,推动当地经济高质量发展。

杨潮 熊慧灵

昌黎县农信联社 优化组织架构显成效

为落实省联社“1357”战略规划,河北昌黎县农信联社依托“一池两新万企”行动数据基础,按照省联社信贷新模式要求,经过不懈攻坚,高质量完成了组织架构优化、业务流程重构、制度体系搭建等核心任务,首个试点机构顺利运行并初见成效,为全辖信贷转型奠定了坚实基础。

该联社以“一把手”负责制为核心,构建了“领导小组+推进小组+仲裁委员会”三级责任机制;围绕流程整合、职责划分、岗位制约三大目标,搭建前中后台衔接的部门架构,新设置授信审批部、授信调查中心、放款中心3个专属机构,在1个月时间内成功完成组织架构优化。

在岗位配置上,该联社紧扣信贷全流程关键节点,设置营销、调查、审查审批等六大核心岗位;通过多轮研讨,明确各岗位职责边界、操作规范、考核标准及人员资质要求,成功解决了“一人多岗、职责交叉”问题,构建起岗责清晰、人岗适配的闭环管理体系。

昌黎县农信联社组织业务骨干开展多轮调研,核查近3年120笔存量业务,召开15场专题研讨会,明确六大核心环节的岗位职责、操作流程及衔接标准,统一准入与退出标准。针对档案管理工作,该联社精简14份冗余文件,优化11份核心文件结构,制定标准化档案目录及样板,推动档案归档效率提升40%。

胡倩倩

华宁农商银行盘溪支行 提升农村金融服务质效

今年以来,云南华宁农商银行盘溪支行聚焦主责主业,积极履行社会责任,围绕“服务民生、深耕客群、联动赋能”这一核心目标,扎实推进各项工作,切实提升金融服务质效,为地方经济发展和民生改善贡献力量。

为全面满足农村居民的金融服务需求,该支行专门组织工作人员深入盘溪镇辖内的行政村为当地村民提供上门服务。针对老年客户群体,该支行工作人员不仅耐心细致地为他们讲解业务流程,还巧用通俗易懂的方言为他们普及金融知识。这种“零距离”的金融服务模式不仅打通了金融便民“最后一公里”,还有效解决了特殊客户群体的实际困难,切实让农村居民感受到了

“家门口”金融服务的温暖。

为进一步提升服务质效,增强客户黏合度,该支行积极开展“银客”关系维系活动;组织员工深入社区、商圈、企业,主动回访客户,听取群众对该支行金融产品和服务的意见与建议,为后续优化服务和升级金融产品提供了参考。

为切实解决广大居民“社保缴费不知晓、不会办”等问题,该支行以举办社保缴费政策解读会的形式,有效提高了他们对社保缴费政策的知晓度,进一步提升了其社保缴费的积极性。

未来,华宁农商银行盘溪支行将继续践行“金融为民”使命,为推动地方经济发展、服务社会民生贡献源源不断的农商力量。

马凯奇

枝江农商银行董市支行 引金融“活水”浇灌脐橙产业

枝江市农土佳园脐橙专业合作社(以下简称:农土佳园合作社)是当地农业产业化发展的“领头雁”,拥有社员200余人,形成了从统一采购农资、技术指导到集中销售的全链条集约化经营模式。在一次走访调研中,湖北枝江农商银行董市支行的工作人员与该合作社负责人促膝长谈,与田间劳作的社员们拉家常,深刻洞悉了该合作社在发展过程中面临的“成长的烦恼”。

“我们想扩大优质种苗的引进规模、升级节水灌溉设施,还想在销售旺季到来前储备一批有机肥,但这些都需大量流动资金。”该合作社负责人盛总的一席话,道出了合作社在规模化发展道路上面临的资金难题。

面对这一情况,该支行工作人员进行了严谨的贷前调查,通过合作社负责人房产抵押的方式,为其提供了300万元的信贷资金支持,既有效满足了合作社的资金需求,又科学地控制了信贷风险,确保金融“活水”能够安全、顺畅地流入产业“旱田”。

通过支持农土佳园合作社这一核心主体,枝江农商银行董市支行还成功将金融服务辐射至其背后的200余个农户家庭,探索出一条“支持一个点、覆盖一个面、带动一个产业”的链式金融服务路径。这份以“橙”心换真心的“董市经验”,不仅推动了地方特色产业发